赚钱的艺术

P.T. BARNUM

[美] P.T. 巴纳姆 = 著
熊琳　赵莉 = 译

THE ART OF MONEY GETTING

译言古登堡计划

版权信息

书名:赚钱的艺术

作者:[美]P.T.巴纳姆

译者:熊琳,赵莉

中信出版集团制作发行

版权所有·侵权必究

赚钱的艺术

美国地广人稀，对于一个身体健康的人来说赚钱不是一件难事。在这个相对较为年轻的国度，有很多的成功途径，许多职位的竞争并不激烈，任何人，无论男女，只要愿意都可以在体面的行业谋得一份可以赚钱的工作，至少现在是这样。

任何真正想要获得独立的人，只要坚定信念，采用合适的方法，朝着他们想要实现的目标努力奋斗，赚钱就会水到渠成。即使发现赚钱容易，但我相信，我的许多读者都会认同，在这个世界上最难的事情是留住金钱。就如富兰克林博士[注]所说，通往财富的道路“就像前往磨坊的道路一样平坦”。道理非常简单：收入大于支出。这似乎是一个非常简单的问题。米考伯先生[注]是狄更斯笔下其中一个快乐的人物形象，他清楚地诠释了这一点；他说每年赚二十英镑花二十英镑六便士的人是最为悲惨的人，但一年赚二十英镑花费十九英镑六便士的人是最为快乐的人。许多读者会说：“我们都明白：这就是节约。我们知道节约就是财富，我们知道花钱不能大手大脚，要存钱。”但是我敢说在这个错误上栽跟头的人要比在其他错误上栽跟头的人多。事实上，许多人认为他们知道节约，但其实他们并不懂。

人们误解了真正的节约，许多人在没有理解什么是节约的原则下度过了一生。有个人说：“我的邻居和我的收入差不多，但是每一年他都会过得很好，过得比我好。这是为什么？我非常知道节约的。”他认为他很节约，但却非如此。许多人认为节约就是要把奶酪皮和蜡烛头留下来，扣下洗衣店账单的两便士，以及其他各种小气、吝啬甚至肮脏的做派。节约不是吝啬。不幸的是，这一类人就只在这种事情上节约。他们认为在本该花费两便士的地方节省下半个便士，感觉实在太好了，因此

他们想着可以在其他地方奢侈一下了。几年前，在人们发现或者说想到煤油之前，在乡村地区，一个人可能会在农民家中过夜，并且能享受一顿很棒的晚餐，但是吃晚饭后他可能想在客厅里读一会儿书，但发现蜡烛的亮光不够，无法阅读。女主人看到他为难的样子会说："在这儿，晚上读书非常困难。俗话说：'你得在海上有艘船，家里才能同时点上两根蜡烛。'只有在特别的场合，我们才会点上两根蜡烛。"而这些特殊的场合有可能两年才碰到一次。通过这种方法，善于持家的妇女在这段时间内可能会省出五六美元或十美元，但是点燃额外的蜡烛进行阅读，从中获得的信息可能远远要比一吨蜡烛都有价值。

但麻烦不止于此。一位妇女觉得自己在牛油糖果上如此节约，她就想她还负担得起经常去镇上花个二三十美元购买很多实际上并不需要的丝带和裙饰。这种错误也经常会发生在生意人身上，常见的错误就是书写纸。你会发现那些总是省下旧信封和旧纸张的精明商人，不到迫不得已不会扯下一张新纸张来用。这样做是不错，通过这样的方式他们每年可能省下五或十美元，但是如此节约（仅仅是对书写纸），他们会认为他们可以浪费很多时间，举办豪华的宴会，或者驾着马车出去走走。这就是富兰克林博士所说的"塞了瓶口，放了桶口""小钱精明，大钱糊涂"。庞奇在讲到这种"一根筋"的人时说："这些人就好比，花了一便士为家里的晚餐购买了一条青鱼，却雇了一辆四轮大马车带着青鱼回家。"我从来不知道一个人可以通过这种节约方法而发家致富。

节约的真谛在于让收入永远大于支出。如果可以，多穿几天旧衣服，多戴几天旧手套，缝补一下旧裙子，不必顿顿大鱼大肉，因此，除非有不可预见的意外发生，在所有的情况下，收入都会大于支出。这里省下一便士，那里省下一美元，存在可以收取利息的地方，不断积累，就可以获得想要的结果。可能要实现这种节约，需要经历一些培训，但是养成习惯以后，你会发现，比起不理性的花钱方式，理性的节约会获得更令人满意的效果。我在这里要推荐一个秘诀，我发现它对治愈奢侈，尤其是对错误的节约非常有效。当你发现你在年末的时候没有任何

结余，或者没有很好的进项，我建议你拿出几张纸，订成一个小本子，记录下每一项支出。每天或者每周把它贴成两列，一列标为“必需品”或者“舒适用品”，另一列标为“奢侈品”，你会发现后一列标出的是前一列的两倍、三倍，甚至是十倍。真正让生活舒适的东西，其成本只占我们大多数人收入的一小部分。富兰克林博士说：“毁灭我们的不是我们自己的眼睛，而是别人的。如果世界上除了我们自己以外的所有人都是瞎子，我就不会在意漂亮的衣服或者豪华的家具。”就是这种对他人评价的恐惧使得美国许多家庭埋头苦干，终日忙碌。在美国，许多人都喜欢说：“我们自由而且平等。”但无论从哪个方面来说，这都是一个巨大的错误。

在某种意义上，我们生而“自由平等”是一个伟大的真理，但我们并不是生来就一样富有，而且永远不会。有人可能会说：“这个人每年的收入是五万美元，而我只有一千美元。我认识这个人的时候，他和我一样穷，现在他很富有，觉得比我过得好。我要让他看看，我和他一样好。我要去购买一辆轻便马车。不！我不能这么做。我要去租一辆，今天下午就骑着去他要经过的马路上，向他证明我也不差！”

我的朋友，你可不能惹这样的麻烦。你能轻易地证明你“和他一样好”。你只需要表现得和他一样就行了，但是你不可能让任何人都相信你和他一样富有。另外，如果你太装腔作势，不惜浪费你的时间和金钱，你可怜的妻子就得苦巴巴地过日子了，每次她只能购买两盎司的茶叶，其他的东西一律少买，就是为了你能够维持“面子”，否则你骗不了任何人。另一方面，史密斯太太可能会说她的邻居嫁给约翰逊先生就是为了约翰逊先生的钱，而且“每个人都这么说”。这个邻居有一件价值一千美元的驼绒披巾，史密斯太太会让史密斯先生给她买件仿品，这样史密斯太太就可以在教堂里坐到她邻居的旁边，证明她不比她的邻居差。

我的太太，如果你的虚荣心和嫉妒心占了上风，在这个世界上你永远都不会过得太好。在这个国家，我们认为统治这个国度的是绝大多数

人，但是对于时尚，我们忽略了一种原则，让一小撮自称贵族的人制定了一种错误的完美标准，为了达到这种标准，我们不断地让自己受穷，所有的时间都扑在了外表上。更为明智的方法是“坚持我们自己的原则”，并说：“我们会量入为出，并存一些钱以备不时之需。”就赚钱这件事情，我们应当像对待其他事情一样清醒理智。种瓜得瓜，种豆得豆。走在通往贫穷的道路上，你是不可能积累出一笔财富的。毋庸讳言，那些花光自己所有钱财，丝毫不考虑生活中的意外的人，绝不可能获得金钱上的独立。

习惯了心血来潮想买就买的男男女女，在最初的时候会发现砍下各种不必要的开支非常困难，住在比以往要小的房子里，豪华家具、客人、昂贵的衣服、仆人都变少了，举办的舞会、聚会、去剧院、驾马车出行、旅行都不那么频繁了，吸烟、饮酒和其他奢侈活动也变少了，会感到一种巨大的自我否定感。但是，如果他们努力试着存一笔“金母鸡式”的储蓄金，或者换句话说，一笔小钱，通过收取利息，或者谨慎地投资到土地上，他们会非常惊讶地发现，他们从这笔小小的“本钱”中源源不断地获得了收益，在这个过程中通过节俭也产生了收入，这会让他们非常高兴。

当开始知道节约乐趣的人深入地思考这些成本差别时，他们会觉得旧的套装、帽子和裙子，在下一季还可以再穿；泉水喝起来味道胜过香槟；一个冷水浴和一次轻松愉快的散步，会比坐在精致的马车里出行更令人神清气爽；和别人聊聊天，和亲朋好友一起在晚上读读书，或者玩一小时的“找鞋子”和“捉迷藏”会比一场花费50美元或500美元的聚会更令人愉快。成千上万的人一直过着贫穷的日子，但更多的人是在经历过大手大脚的生活习惯后才生活窘迫，其实他们获得的收入足够让他们轻松度日。有些家庭每年开支两万美元，有的家庭甚至更高，这样的家庭很少知道更为节俭地过日子，然而其他的家庭每年只需要二十分之一的开支，就能更加幸福地过日子。比起逆境，财富，尤其是突如其来的财富，是更加严重的考验。“来得快去得快”，这句话虽然是老生常谈，但

却是箴言。当骄傲和虚荣牢牢掌控一个人的时候，这种思想就是一只隐藏的蛀虫，吞噬掉我们所有的财富，不论财富多少，是千千还是万万。许多人，在开始变得富有的时候，立即思想膨胀，开始购买奢侈品，结果在短时间内这些开支花光了他们所有的收入，为了可笑地撑排场，引人注目，他们毁了自己的生活。

我认识一位很富有的先生。他说，在他最初开始发家时，他的妻子想要一个漂亮的新沙发。他说："这个新沙发花了我三万美元。"当沙发运到家以后，发现还需要配上好的椅子，接着还要相应的餐具柜、地毯和桌子，等等，最后换了一整套新的家具。最后发现对家具来说房子本身太小太旧时了，需要建一座新的房子来配这一整套新的家具。"因此，"我的朋友接着说，"仅仅一个沙发就花了我三万美元，够我受的了。为了撑场面，还需要仆人、马车及随从这些配置，一年的支出就是一万一千美元，对此手头常常感觉不太宽裕。然而，十年前，我们生活得更加轻松，每年只花几百美元，但没有这么多要操心的事情。"他继续说："事实上，如果不是遇到一个史无前例的机会让我保持富有，或者我没有抑制住'大出风头'的天性，那个沙发肯定会让我破产。"

生活中成功的基石是身体健康：这是财富的根基，也是幸福的源泉。一个人在生病时不可能很好地积累财富。因为他没有野心，没有动力，没有力量。当然，有很多健康状况不好但却无可奈何的人：你不能指望这样的人积累财富，但有很多身体不好的人本来是可以积累到财富的。

既然在生活中健康的身体是成功和幸福的基础，我们学习健康法则就非常重要，这是自然规律的另一种表达方式。我们越遵循自然规律，我们就越能获得健康的身体，但有很多人毫不在意自然规律，而是完全违背，甚至与自己的自然天性背道而驰。我们应当知道，对于违背自然规律的人，"无心之失"也绝对得不到宽容，违反总会受到惩罚。一个孩童可能不知道会被火烧伤而把手指伸入火苗，即使痛苦后悔，也不能止

痛。我们的祖先对空气流通的原理知之甚少。不论他们多么了解别的什么“气”，他们对氧气都知道得不多，结果他们建造的房子卧室只有九英尺长、七英尺宽，这些虔诚可敬的清教徒们把自己锁在其中的一间小格子屋里，进行祷告和睡觉。清晨他们会全身心地继续感谢“他们还活着”，在夜里，没有人有更好的感谢理由。可能是窗户上或是门上一些巨大的缝隙，让新鲜的空气进入屋内，这才是挽救他们的原因。

许多人为了显得时髦，违背自然规律，违背更强的天性。例如，有一样东西，除了卑污的微虫天生喜欢，没有人喜欢，这就是烟草。然而有多少人故意培养这种不自然的爱好，克服对烟草固有的厌恶，以便他们能够在某种程度爱上烟草。与其说他们抓住一株肮脏有毒的烟草，倒不如说烟草紧紧地控制了他们。有些已婚的男人，会把烟草沫子吐到地毯和地板上，有些时候甚至吐到他们妻子的旁边。他们不会像醉汉一样把他们的妻子赶到门外，但是我毫不怀疑，他们的妻子倒很想把丈夫赶出门去。另外一个危险的特点就是人造欲望，它就像嫉妒心一样，“会不停地扩大”，如果你喜欢的是人造欲望，这种比无害的自然欲望更为强烈的欲望，其实有害无益。有一句古语说：“习惯是第二天性。”但是人为的习惯要比天性更加强烈。例如，对于一个老烟民来说，他对“烟草”的喜爱胜过了任何其他的事物。比起戒烟，他不吃烤牛肉都来得更加容易。

年轻的小伙子遗憾他们还不算男人，他们希望上床睡觉的时候是男孩，醒来的时候就长成男子汉。为了做到这一点，他们模仿成年长辈的坏习惯。小汤米和约翰尼看到他们的父亲或者叔叔抽烟斗，他们说：“如果我能那样做，我也会成为一个男人。约翰叔叔走了，他的烟斗还留在那，我们试试。”他们拿出火柴，点上烟斗，抽了一口。“我们要学会抽烟。约翰尼，你喜欢抽烟吗？”那个小伙子痛苦地回答：“不太喜欢，感觉苦兮兮的。”不久之后他的脸色变得愈加苍白，但是他坚持下来，很快他就成为祭坛上时尚的牺牲品。但是男孩们不放弃，继续坚持，直到最后他们克服了他们的自然欲望，变成了这种后天养成嗜好的

受害者。

我“通过这本书”讲了吸烟，因为我意识到抽烟对我自己的影响，过去我每天可以抽十支或十五支烟，但是在过去的十四年里我已经戒烟了，而且绝对不会再抽了。一个人烟抽得越多，他就越想抽烟。抽的最后一支烟只是激起下一次欲望，永无止境。

以喜欢咀嚼烟草的人为例。清晨他起床的时候，他会朝嘴里放一把烟草，然后咀嚼一整天，除非是要换新的烟草或者去吃饭，绝不把烟草吐出来。噢，对了，不管是白天还是晚上，不咀嚼烟草的空隙，许多咀嚼烟草的人都会把烟草吐出来，拿在手上，去喝喝酒，然后又把烟草丢回嘴里。这显然证明对朗姆酒的欲望甚至比对烟草的欲望还要强烈。当咀嚼烟草的人来到你的乡间别墅，你带他参观你的葡萄园、果园，感受花园的美丽，你为他提供一些新鲜的成熟水果，说：“我的朋友，我这里有最美味的苹果、梨、桃子和杏子，这些都是我从西班牙、法国和意大利进口过来的——再看看这些美味多汁的葡萄，没有什么比成熟的水果更美味更健康的了，不要客气，随便吃；我想你会喜欢这些水果的。”他会把他宝贵的烟草卷到舌头下，回答说：“不，谢谢！我嘴里有烟草。”他的味觉已经被有毒的烟草钝化了。在很大的程度上，他已经体会不到水果美妙可口和令人快乐的滋味了。这就是人们会沉陷其中的昂贵无用的坏习惯。就我自己的经验来说，我过去抽烟，直到有一次我像白杨树叶子一样全身颤抖，血液直冲上脑门，心脏跳个不停，我以为我得了心脏病，这种恐惧让我惶惶不安。当我去看医生的时候，他说：“不要再抽烟了。”我不仅损害了自己的健康，耗费了大量的金钱，还树立了一个坏的榜样。我遵从了医生的建议。如果一个年轻人认为抽一支十五美分的香烟或抽海泡石烟斗很帅，那他就想错了，世界上没有一个年轻人会因此显得帅气。

这些观点也同样适用于令人沉迷的酒精，酒精的力量是烟草的十倍。赚钱需要保持清醒的头脑。一个人需要看得清二加二等于四，深思

熟虑安排他的所有计划，仔细检查所有的细节，知道生意的来龙去脉。但如果一个人头脑发热，沉迷于酒精影响了他的判断，他是不可能成功执行他的计划的，因此，任何人不管如何受到上天厚待拥有何等才华，其头脑不能制定规划，不能引导他去执行，都不可能成功。在一个人为了他和朋友的交情喝酒时，多少天赐良机溜走了，不会再有。在这种“神经镇定剂”的影响下做出了多少愚蠢的交易，这还让受害者一时之间误认为自己很富有，多少重要的事情被推延到明天，甚至永远搁置，因为酒让整个人的身体陷入疲倦的状态，消耗成功所必须的能量。的确，“酒是一个嘲弄者。”把令人沉迷的酒当作饮料，简直就是疯了，就像中国人吸鸦片，这会完全毁掉一个生意人的成功。这种彻头彻尾的邪恶，任何哲学、宗教或理智都完全没有抵抗能力。酒在我们国家几乎是万恶之源。

---

1. 富兰克林博士，即本杰明·富兰克林（1706年-1790年），十八世纪美国最伟大的科学家和发明家，著名外交家和政治家。
2. 米考伯先生是查尔斯·狄更斯著作《大卫·科波菲尔》中的一个人物，是一个乐天派。

切忌选错行

对于刚踏入社会的年轻人而言，最稳妥和最有把握获得成功的规划，是选择同他趣味相同的职业。对于这一点，父母和监护人们通常不怎么重视。例如，一位父亲经常会这么说：“我有五个儿子。我要让比利做牧师，约翰做律师，汤姆当医生，而迪克当农夫。”接着他进城去，看看能让塞米做些什么。他回到家后说：“塞米，我看制造手表是件很体面的活。我看我就让你做这个，错不了。”他这样做，完全不顾塞米天生的喜好或才华。

毫无疑问，天生我材必有用。我们的大脑和我们的面孔一样，千差万别，各不相同。有些人天生喜欢机械，但有些人却对此避之不及。让十二个十岁的男孩子呆在一起，你很快就会发现，其中有两三个男孩对一些精巧的装置非常感兴趣，喜欢摆动着锁头或复杂的装置。当这几个孩子五岁大的时候，他们的爸爸发现只有智力拼图游戏这样的玩具能逗他们开心。他们是天生的机械师；但其他七八个孩子喜欢的东西就不一样了。我属于后一种，我从来都是最不喜欢机械装置的；相反，我很讨厌它们。我从来都搞不定苹果酒桶的龙头，只能任由它漏下去。我绝对修不好一支钢笔，让它可以用来写字，我也从来都搞不明白蒸汽机的原理。如果一个像我这样的男孩，被人逼着去做一个制表匠，这个孩子有可能在经过五年或七年的学习后，能把一只表拆开后再拼回去，但他终其一生都会觉得艰难无比，并抓住每一个借口应付工作，虚度光阴。制表对他来说不过是一件痛苦的差事。

一个人只有从事符合他的天性、适合他独特才能的职业，才能成功。我相信绝大多数人都能找到适合他们的职业。但是我们也见到过许多入错行的人，上至牧师，下至铁匠。例如，你会看见一个优秀的语言

学家成为“博学铁匠”，而他本来可以成为一名语言教师，你甚至可能见到过有些律师、医生和牧师，就天性来说，他们更适合做锻工或木工。

选择正确的地点

选择恰当的职业之后，你需要谨慎选择恰当的地点。你可能是一个天生的酒店经营者，人们说你是一个“知道如何运营一家酒店”的天才。你经营一家酒店，宛若钟表运行一样准确无误，每天能为五百位客人提供满意的服务；然而，如果你把酒店建在一个没有铁路交通，或者没有大众出行需求的小乡村里，地点就会成为你的致命缺陷。不要在一个所有的需求都得到满足的行业里开始你的生意，这一点非常重要。我记得一件事情，印证了这个观点。1858年我在伦敦的时候，我和我的英国朋友经过霍尔本，碰到了“一便士演出秀。”他们有许多画着各种新奇人物的大幅漫画，只需要一便士就可以观看全部。由于我自己同“演出行业”沾点边，我就说：“我们进去看看吧。”我们很快注意到站在我们面前的是一个出色的马戏团老板，他是我在这一行遇到的最厉害的人了。他向我们讲述了一些有关他手下长胡子的女人、白化病患者和美洲犰狳的离奇故事，我们很难相信这些故事，但是认为“与其寻找证据，还是相信为好”。他最后让我们留意一些蜡像，这些蜡像要有多脏就有多脏，要多恶心就多恶心，超乎你的想象。好像自上帝制造的大洪水灾难后，这些蜡像就没有沾过水。

我问道：“你的蜡像有什么好看的？”

他回答说：“先生，你可不能这样说。他们不是杜莎夫人蜡像馆的蜡像，披金戴银，戴着人造钻石，是根据照片和雕塑制成的。先生，我的蜡像，都是根据真人制成的。无论何时，当你打量这些蜡像其中一个的时候，你可能会想象你在看着一个活生生的人。”

我随意瞟了一眼，看到其中一个蜡像标着“亨利八世”，但是有一点

奇怪，这个蜡像看着像是一个活骷髅。我说：“你叫它‘亨利八世’？”他回答说：“那是！先生！这可是在某一天根据国王陛下的特别御令，根据亨利八世在汉普顿宫的样子制作的。”

如果我坚持问下去，他甚至能具体说出在那一天的几点钟。我说：“人人都知道亨利八世是一个身材魁梧、体型肥胖的老国王，而这个蜡像却是瘦得只剩下皮包骨了，这你怎么说？”

他回答说：“为什么？如果你坐在这里的时间和他一样长，你肯定也会瘦骨嶙峋。”

对于这样的说法，还有什么可以辩驳的！我对我的英国朋友说：“我们出去吧。不要告诉他我是谁。我认输，他赢了！”

他跟着我们走到门口，对着街上围观的人大声喊：“女士们，先生们，请注意我这两位可敬的访客。”一边说，一边指向我们，直到我们走远了。几天之后，我找到了他，告诉他我是谁，并说：“朋友，你是一个出色的马戏团老板，但是你选错了地方。”

他回答说：“先生，的确如此。我感觉我所有的才华都没有用武之地，但我能做什么？”

我回答说：“你可以去美国。在那里，你可以充分施展你的才华；在美国，你会发现有许多发展的空间。我会同你签署两年的合约，两年之后，你就可以自由发展了。”

他接受了我的邀请，随后在我的纽约展览馆里工作了两年。接着他去了新奥尔良市，夏天的时候参加了一次巡回演出。今天他的身价已经达到六万美元，仅仅是因为他选对了地方，也没有选错行！俗语云：“三次搬家犹如一场火灾。”但是当一个人置身火灾之中，他移动的速度或频率就至关重要了。

千万别欠债

开启了新生活的年轻人，千万不要欠债。没有任何东西像债务一样，可以把一个人拖垮了。债务能让人变成一个奴隶，然而，我们会看到毛头小伙债台高筑。他遇见自己的好友，说：“看！我刚刚赊账买了这一身新衣服！”他看着这一身新衣服，好像是白送给他的一样。然而，常常是这样，如果他成功还款，接着再继续赊账，他就逐渐养成一种让他一生都陷入贫困的习惯。债务能剥夺一个人的自尊，甚至让人自己都看不起自己。终日痛苦不堪辛勤劳作，只为衣食所安，而现在要他归还欠款的时候，他两手空空，身为分文。这被恰当地称之为“从事没有报酬的工作”。我不是在说靠着赊账买进和卖出的商人，也不是说那些依靠赊账进行采购而获取利润的人。一位公谊会老教徒对他做农民的儿子说：“约翰，永远不要赊账！如果非赊账不可，那就赊账买肥料吧！因为肥料会帮你还清债务！”

如果年轻人可以贷一小笔款项在乡村地区购买一块地，比彻先生建议年轻人可以持有债务。他认为：“一个年轻人因为购买了一些土地而欠了债务，接着他结了婚，如果这两件事还不能让他走正途，那其他事情也不能。”在有限的范围内，借贷是安全的，但是要避免为了吃喝穿戴而欠债。有些家庭有一个愚蠢的习惯，在商店赊账，结果频频购买许多用不到的东西。

有人会轻松地说：“我有六十天的赊账期，如果我没有钱还给债主，债主可能想不起来。”世界上没有哪一种人的记性可以比得上债主们了。当六十天的赊账期结束，你必须还钱。如果你不还钱，你就不能兑现你的诺言，甚至可能被人当做是骗子。你可能找到一些借口，或者从其他地方借钱拆了东墙补西墙，但只能愈陷愈深，无墙可拆了。

霍雷肖是一个长相好看但是懒惰的学徒工。他的师傅说：“霍雷肖，你见过蜗牛吗？”他慢吞吞地回答说：“我——想——我——见过。”师傅又说：“你肯定见过，我确定你绝不可能跑过一只蜗牛。”你的债主则会遇见你或者追上你说：“现在，我的年轻朋友，你之前同意还我钱；但是你没有。你必须给我开张期票。”你开了一张计息的期票，他就开始向你计算利息；“这是你的旧债。”债主晚上去床上睡一觉，早晨醒来的时候他已经比前一天更富有了，因为他的利息一夜之间就增加了，但你在睡觉的时候却更穷了，因为利息在持续增加。

在某些方面，金钱如火；金钱可以是一个非常完美的仆人，但也可以是一个恐怖的主人。当你让金钱掌控你；当你的利息不断越积越多，你会变成最悲惨的奴隶。但是让金钱为你服务，你就拥有世界上最忠诚的仆人。他会随时随地为你干活，而不是只有你监督的时候才卖力。只要把钱放在安全可靠的地方计息，它就成了世界上最忠诚的仆人，无论日夜，无论刮风下雨，它都会为你辛勤工作。

我出生在康涅狄格州，该州实行严苛的清教徒法规。这里老清教徒的法规非常严格，据说：“一个男人星期天亲吻了他的妻子，会被罚款。”然而，这些富有的老清教徒们有成千上万美元拿去收利息，星期六晚上算算自己的钱；星期天他们回去教堂，履行作为一名基督徒的全部责任。星期一清晨醒来，他们会发现他们比起上周六晚上要富裕得多，仅仅是因为他们把钱放在计息的地方，即使是在星期天，这些钱也会孜孜不倦地为他们赚钱。

不要让钱从你的身上赚取利息——如果你这么做，就金钱而言，在生活中你是没有成功的机会了。约翰·伦道夫这位古怪的弗吉尼亚人曾在议会上说道：“议长先生，我发现了点金石：量入为出。”的确，这块“点金石”比任何炼金术士发现的都更为真实。

坚持不懈

当一个人走在正确的道路上，他应该坚持不懈。我讲到这个，是因为有些人“生来就容易厌倦”，天性懒惰，不能独立自主，不能持之以恒。但就像大卫·克洛科特[注]所说的那样，他们可以培养出这些品质：

“当我离开人世时，记住：确定正确的道路后，你要勇往直前。”

这就是坚持不懈。这种决心会让你战胜“恐惧”和“忧虑”，因此你能够释放你的能量，为了自强自立而努力奋斗，你需要培养坚持不懈这种品质。

有多少人差一点点就要实现他们的宏伟目标，但是，对自己失去信念，斗志松懈，最后永远地同黄金大奖失之交臂。

正如莎士比亚所说，毫无疑问，这是至理名言：

“人间大小事，有其潮汐。把握涨潮，则万事无阻；错过了，一生的航程，就会困于浅滩和苦楚。”

如果你有所迟疑，大胆的人就会伸出双臂，抢在你之前，取走奖赏。请记住圣人所罗门的格言：“懒惰让人败家，勤劳使人致富。”

有些时候，坚持不懈就是自力更生的代名词。许多人生来就只看得到生活的阴暗面，因此常常自寻烦恼。他们天性如此。于是，他们寻求别人的建议，接受一种建议，而又会向另外一种建议倾斜，就像墙头草一样，永远不能依靠自己。只有形成自己的主见，你才能信赖自己，否则你不能指望获得成功。

我认识一些人，他们在经济上遭受厄运，竟然自杀了，因为他们认为自己不能克服所遭遇的不幸。但我也认识一些人，他们碰到的财务困境更为严重，但是他们靠着单纯的毅力和坚定的信念渡过难关。他们相信他们做得是正当的事情，相信上天会“扶善惩恶”。你能在生活中的任何地方看到这类例子。

以两位将军为例。两人都很了解军事战术，两个人都在西点军校接受教育。如果你想继续增加限定条件，二人才华不分伯仲。但是其中一位有坚持不懈的恒心，而另一位缺少这个品质。前者会在他的职业上获得成功，而后者则会失败。一次战斗中，士兵们高喊：“敌人进攻了。他们有大炮！”

“有大炮？”迟疑不决的将军说道。

“是的。”

“停止前进。”

他想要时间去思考，但他的迟疑不决却成了他的致命伤；敌人毫不费力地攻上来，打败了他。但在另一边，富有勇气、坚持不懈、独立自主的将军，却凭借自己的意志率众冲入战斗，在枪林弹雨中，在大炮的轰鸣声中，在伤兵的呻吟声中，在濒死的哀鸣声中，你会看到这位将军锲而不舍，一直向前，用他绝不动摇地决心与敌人厮杀，鼓舞他的士兵不屈不挠、奋勇杀敌，直至取得胜利。

---

1. 大卫·克洛科特是（1786年－1836年）美国政治家、拓荒西部的传奇人物和战斗英雄。

无论你做什么，全力以赴

对于认定的事情，就要努力实现，无论早晚，无论来得及还是来不及，都要全力以赴，绝不拖延。古谚语充满了哲理，且意味深长：“值得做的事情，就要做好。”很多人从头到尾一丝不苟地完成自己的工作获得了财富，而他们的邻居则依旧过着贫穷的生活，因为这些邻居只是敷衍了事地完成工作。雄心、精力、勤劳和毅力都是成功不可或缺的必要条件。

财富从来都是青睐勇敢的人，从不眷顾不自助的人。不要像米考伯先生[注]一样浪费时间等待好运降临。对于这样的人来说，只有两件事会“光顾”：要么去救济院，要么去监狱，因为懒惰滋生恶习，让人终生困顿。一个穷得叮当响整天闲散度日的流浪汉对一个富人说：

“我发现如果我们把钱均分，这个世界上我们所有的人都会有足够的钱。这样做的话，我们都会过上快活的生活。”

“但是，”富人回答，“如果每个人都像你这样，这些钱只够花两个月的时间，那到时候你该怎么办？”

“哈！再分一次！当然是接着分！”

最近我在一份伦敦的报纸上读到一篇报道，一个哲学家模样的乞丐因为付不起账单而被一家收费低廉的旅馆赶了出来。但是在他的大衣口袋里有一张纸，经过检查，上面写的是他不用支付一个便士就可以付清英国所有国债的计划。正如克伦威尔[注]所说，人们应当做到这一点：“不能只指望上天的恩惠，要作好充分准备。”你要做完你该做的事情，否则你不可能成功。有一个晚上，先知穆罕默德在沙漠里扎营时，

无意中听到他一位筋疲力尽的信徒说：“我要放开我的骆驼，然后尽听上天安排！”先知说：“不，不！别这么做！你应该拴好你的骆驼，然后再拜托神！”任何事情都要做完你该做的一切，然后才能托付给上天，或者运气，或者是其他你乐意称呼的东西。

---

1. 米考伯先生是查尔斯·狄更斯著作《大卫·科波菲尔》中的一个人物，是一个乐天派。
2. 克伦威尔是英国17世纪资产阶级革命的领袖、政治家和军事家。

要依靠自己的努力

老板的眼睛常常比十几个雇员的手还要有价值。这是人之常情，一个雇员不能像忠诚于自己一样忠诚于他的老板。许多老板都曾经历过很多次这样的例子，哪怕是最好的雇员也会忽略掉重要的点，而这些重要的点绝对逃不过老板的法眼。一个不完全了解自己事业的人，其实没有权利指望在生活中获得成功。而一个人只有倚靠亲自实践和亲身经历才能完全了解他的事业。有一个人是工厂主，他需要亲自学习他工厂里的许多细节，他每一天都需要学习一些东西，他会发现几乎每天都会犯错。但是如果他留心的话，这些错误对他的经验累积大有裨益。他会像美国的那些小贩一样，在商品的采购中因为质量问题而上当受骗，说：“好吧！每天都能获得一点小经验。下次就不会再上当受骗了！”因此这个人算是购买经验。只要购买经验的学费不算太贵，都是划算的交易。

我认为每一个人都应当像法国自然科学家乔治·居维叶[注]那样对自己的事业了如指掌。他在自然史研究上有很深的造诣，所以你可以随便带着一块动物骨头，甚至是一片碎骨头去见他，他都能辨认出来，他甚至能够采用类推法推理，画出骨头来自哪一种动物。一次他的学生想要骗骗他。一个学生裹着一张牛皮，站在居维叶教授的桌子旁边，装扮成一种新的物种。当居维叶教授走进屋子，一些学生问他这种动物是什么？突然，这个动物开口说话了：“我是魔鬼，我要吃了你！”自然而然，居维叶想要对这种生物进行分类，仔细检查后，他说：“这是有蹄类动物，食草！吃不了我！”

居维叶教授知道，有蹄类动物以草类、谷物或其他植物为生，不吃活肉或腐肉，因此他知道自己绝对安全。要确保获得成功，完全掌握你

所从事领域的知识绝对是一项必备条件。

在罗斯柴尔德家族[注]的家训中有一条，表面上看自相矛盾：“谨慎而大胆。”在措辞上似乎相互冲突，但并非如此。这条家训充满了智慧。事实上，这是对我以上所述内容的高度概括总结。这句话是说：“在制定计划时你必须非常谨慎，但在实施计划时你要无所畏惧。”一个从来都是畏首畏尾的人，绝不敢放手一搏获得成功；而一个总是大胆冒进的人仅仅是有勇无谋，最终也会失败。一个人可能有一次走了大运，在股市投机中突然赚了五万或十万美元。但如果他仅仅是胆大而不谨慎，这就只是运气，他今天所赚的钱，明天就会赔出去。你必须兼具谨慎和大胆，才能确保获得成功。

罗斯柴尔德家族还有另外一条家训：“千万不要和倒霉的人或倒霉的地方打交道。”这就是说：“永远不要和从来不会成功的人或地方产生任何关系。”因为，尽管一个人看上去可能诚实而又聪明，但是如果他种种尝试都失败了，那是由于他有一些你未能发现但切切实实存在的错误或缺点。

世上本无运气一说。从来没有一个人能够日日如此，早上出门在街头发现一个装满金子的钱包，明天又捡到一个。这样的事情，他一生可能只碰得到一次，但这只能归结于侥幸，这样得到的钱来得快去得也快。“相似的原因产生相似的结果。”如果一个人采用了恰当的方法，并取得了成功，那“运气”绝对不会成为他的绊脚石。如果他总是失败，必然有其中的缘由，只是他可能没有发现而已。

---

1. 乔治·居维叶是（1769年-1832年）是解剖学和古生物学的创始人。
2. 罗斯柴尔德家族是欧洲乃至世界久负盛名的金融家族，发迹于十九世纪初，其创始人是梅耶·罗斯柴尔德。

利用最好的工具

老板在聘请雇员的时候，应该谨慎选择，择优而用。要明白，你需要为员工配备最好的工具，而你最需要上心的就是善意地对待这些“活的工具”。如果你得到了一名优秀员工，最好是留住他，而不是换掉他。他每天都在学习东西，你可以从他获得的经验中获益。如果他没有坏的习惯，并且继续对你秉承忠诚，对你来说，今年的他比去年更有价值，不到最后关头，你不能炒掉他。但是，如果他仗着自己越来越有价值，狮子大开口地要求加薪，你就不能再与他共事，让他走人。无论何时我有这样的员工，我从来都是让他打包走人：第一，要他知道他的位置并非无可替代；第二，如果他认为自己是无价的，无可替代，那他就没有任何价值了。

但是如果可能，为了从他们的经验中获得利润，我会尽量留住员工。一个雇员最为重要的部分就是他的头脑。你可以看到许多“人手”招聘广告，但是没有“大脑”，这些“人手”是没有多大价值的。比彻先生曾经这样对此进行阐述：

有一个人在找工作的时候这样说：“我有一双手，其中一只手指会思考。”雇主说：“这很好。”另外一个人走进来说：“我有两只手指会思考。”“哈！这更好！”但是第三个人进来说：“他所有的手指和大拇指都会思考！”这更加好了。最后又来了一个人说：“我有一个会思考的大脑。我思考全部。我既能思考，也能操作。”喜笑颜开的老板说：“你就是我想要的人！”

因此，这些既有头脑又有经验的人才是最有价值的人，不可轻易解聘。对于他们和你自己来说，最好是通过时不时合理地加薪，留住这些

人。

努力向上

年轻人在经过行业培训或者度过学徒期后，通常不会追求事业和努力提升自己，而是无所事事，虚耗时光。他们说：“我对这一行已经有所了解，但我不愿意受雇于人；如果不经营我自己的生意，我了解这个行业或专业技能干什么？”

“你有启动资金吗？”

“没有，但会有的。”

“你准备怎么获得这些启动资金？”

“我悄悄地跟你说，我有个很富有的阿姨，她很快就要死了；如果她一时半会儿死不了的话，我打算去找一些愿意借我几万美元作为启动资金的有钱老头。只要我拿到钱作为启动资金，我一定会做得很好。”

如果年轻人以为自己可以用借来的钱获得成功，那就大错特错了。为什么这么说呢？因为每个人的经历都像阿斯特[注]先生曾说的那样：“对一个人而言，积攒第一笔一千美元比之后成功赚取数百万美元巨额财富更加困难。”如果不是通过经验去了解金钱的价值，那金钱毫无用处。给一个年轻人两万美元让他去做生意，最有可能的结果是在他长大一岁之前，就血本无归了。就像买彩票和抽奖一样，这些钱“来得快去得也快”。未经努力得来的，他就不知道其中的价值，一切都毫无意义。一个人不经过自我否定和勤俭节约的过程，没有耐心和毅力，用不是自己赚来的钱去创业，肯定不能成功积累到财富。年轻人，不要指望“继承死人的财产”，你该让自己行动起来，因为对于这些有钱的老家伙们来说，他们在财产上是非常吝啬的，而对于他们的继承人来说，这

其实是件好事。如今，在我们国家十个富翁中就有九个是白手起家，最初的时候他们只是穷小子，但是他们有坚定的意志、勤奋、毅力、勤俭和良好的习惯。他们渐渐地成长，把自己赚的钱积攒起来，这才是获得财富的最佳途径。史蒂芬·吉拉德[注]从一个轮船山的穷服务员开始起步，但去世时身价已达九百万美元。亚历山大·特尼·斯图尔特[注]也曾是一名爱尔兰穷小子，但后来他每年缴纳的收入所得税都高达150万美元。约翰·雅各·阿斯特曾是贫穷的农场少年，而他去世时财富已达两千万美元。康内留斯·范德比尔特[注]当初划着小船从斯塔顿岛来到了纽约；后来他向政府提供了一艘价值百万美元的轮船，他去世时身价达到了五千万美元。有谚语云，“学习无捷径”，同样的，我可以说“财富无捷径”，但我认为二者皆有捷径可走。学习之路便是这坦途，学生可以发展智力，每天都可以增加他的知识量，在此愉快的智力发展过程中，最终他们能够解决最深奥的问题：探索星空、分析地球上的每一个原子、丈量苍天.....学习之路是一条康庄大道，是唯一值得探索的道路。

财富的积累也是如此。要保持自信、学习规则，但最重要的是学习人类的本性，因为“要了解人类，须以人为本”。你会发现，在积累智慧和增强力量的同时，你愈加丰富的经验能够让你每天积累更多的资本，而这些资本会通过利息和其他方式增多，直至你达到独立自主的状态。你会发现，一般的惯例是，穷人会变富，而富人也会变穷。例如，一个富翁在临死前给他的家人留下了一大笔遗产。他的长子曾帮助他打理生意，根据经验了解金钱的价值；因此继承了财产，并能够让这笔财富不断增加。而幼子却将继承到的财产用来赚取利息，每天都有人轻轻拍着他的脑袋，对他说了十几次：“你很富有，永远也不需要工作，就能得到任何你想要的东西，因为你是嘴里含着金汤匙出生的。”

年轻的继承人很快就知道了这是什么意思：他拥有最精美的服装和玩具，总有吃不完的糖果，几乎“被宠坏了”，他从一所学校转到另一所学校，在学校永远有人追捧和奉承。他变得傲慢而自大，不把老师放在眼里，用武力解决一切。他对金钱的真正价值一无所知，也从未自己赚

过一分钱，但却非常清楚“金汤匙”那一套。在大学里，他邀请家境贫寒的同学到他的住处，“盛情款待，大吃大喝”。人们对他甜言蜜语，恭维备至，因为他对钱慷慨大方。他提供丰盛的晚餐，骑快马，邀请室友一起盛装共赴聚会，度过许多“美好的时光”。整晚纵情酒色，让他的伙伴们唱熟悉的歌曲：“我们天亮才回家。”他带人一起扯掉指示牌，把门卸掉扔进后院和饮马池。如果警察来逮捕他们，就把警察打倒。被关进监狱后，继续高高兴兴地赔钱了事。“兄弟们，”他喊道，“如果不能尽情享乐，有钱有什么用呢？”可能他更应该说，“如果不把自己当做傻瓜，有钱有什么用呢？”他速度很“快”，厌恶一切慢的东西，并且也看不到慢的东西。继承他人财产的年轻人最后肯定会失去所有的遗产，并染上各种坏习惯，大多数情况下，这些恶习会毁掉他们的健康、财富和品格。在这个国家，一代人接着一代人，今天是穷人，下一代或者下下一代就会变成富人。他们的经验为其引路，富有之后，又会给他们的子孙留下巨额的财富。而他们的子孙因为一直过着奢侈的生活，则会因缺乏经验而再次陷入贫穷；经过长久的经验积累后，下一代又会再次变成富人。因此“历史总会重演”，但有幸运儿，能够倾听他人经验，避开那些让他人覆灭的暗礁和浅滩。

“在英国，职业决定了一个人的地位。”在这个国家，如果一个人是技工或者工人，别人不会认为他是个绅士。在我面见维多利亚女王的时候，威灵顿公爵[注]曾问我汤姆·拇指将军[注]的父母是以何为生的。

我回答说：“他的父亲是位木匠。”

“是吗，我听说他是位绅士呢。”公爵这样回答道。

而在美国这个共和制国家，则是人决定职业。无论他是一个铁匠、鞋匠、农民、银行家或是律师，只要他从事的职业是合法的，都可以是绅士。“合法”具有两种意义，是指不仅帮助了自己，也帮助了他人。农民不仅养活了自己的家人，也能够为有需要的商人或技工提供他自己种

植的农产品。裁缝不仅能够利用自己的技术谋生，也能为不会自己制作衣服的农民、牧师和其他人提供帮助。但所有这些阶层的人通常都是绅士。

最伟大的志向应该是超越所有的同行，出类拔萃。

一位即将毕业的大学生对一位老律师说：

“我还没有决定要选择哪个职业。律师行业人满为患了吗？”

“地下室非常拥挤，但楼上很宽敞。”多么诙谐而又真实的回答！

在任何行业或职业中，上层从不用拥挤。无论去哪里寻找最诚信、智慧的商人或银行家，或者最好的律师、医生、牧师、鞋匠、木匠或者任何其他人，最好的才是客户最常要找的那一个，而且总是生意火爆。作为一个民族，美国人太过于肤浅——他们总是希望能够快速发家致富，但从不像他们应该做到的那样不断地全身心投入。但对于行业中的佼佼者而言，如果拥有良好的习惯和正直的品格，一定会迎来众多的光顾者，财富自然也随之而来。把“精益求精”当做自己的座右铭并尽力做到，你的字典里将不再有“失败”这两个字。

---

1. 约翰·雅各布·阿斯特（1753年-1848年）是德裔美国皮毛业大亨和金融家，历史上美国排位第四富有的人以及阿斯特家族的创始人。
2. 史蒂芬·吉拉德（1750年-1831年）是法裔美国金融家、慈善家，美国早期的首富。
3. 亚历山大·特尼·斯图尔特（1803年-1876年）是爱尔兰裔布匹商，美国历史上20巨富之一。
4. 康内留斯·范德比尔特（1794年-1877年）以在纽约港经营驳船业务起家，美国历史上20巨富之一。
5. 威灵顿公爵（1769年-1852年），阿瑟-韦尔斯利，英国第二十一位首相，传闻维多利亚女王对他尊之若父。
6. 汤姆·拇指将军（1838年– 1883年）是著名美国侏儒，本文作者巴纳姆曾长期聘用他在马戏团表演。

学有所长

每个人都应该让自己的子女学些使用的经商知识或专业技能，只有这样，在遭遇“今日富，明日穷”的变故时，他们才能手握筹码，再造财富。这一原则已将许多因意外变故而痛失所有财富的人从不幸中拯救出来。

怀有希望，但不空想

有许多人始终都是穷人，因为他们只会空想。在他们看来，似乎每一个计划都一定会成功，所以不断地换来换去，永远麻烦重重，永远“身无分文”。“小鸡孵化之前就数鸡”是古来有之的错误打算，但直到现在也没有任何改变。

一心不两用

只从事一种职业，并且全心全意地坚持到底，直到获得成功，或者在经验告诉你该放弃的时候就放弃。不断地用锤子敲打一颗钉子，直到全部钉进去，才能钉牢。如果一个人的身心不受干扰地全部投入一件事情，他的头脑就能想出宝贵的改进方法，但如果大脑同时充斥着不同的事情，这些好的想法就想不出来了。许多财富就会从一个人的手中溜走，因为他同时做的事情太多了。“贪多嚼不烂”说的就是这个道理。

条理分明

人做事情要有条理。一个做事井井有条的人，通常按部就班，能够快速完成工作，事半功倍，而做事散漫和粗心大意的人，则要麻烦不少。做事情条理分明，每次只做一件事，你会发现不仅能够按时完成约定的事情，还有休闲娱乐的时间；而一个人一件事情只做了一半，就转去做另外一件事情，那他所有的事情都是一团乱麻，不知道他什么时候可以完成工作，因为工作永远都没完没了。当然，所有的规则都要有一个限度。我们必须努力保持中庸之道，不能太过于死板。例如，有些人小心翼翼地把东西放好，最后却发现再也找不到了。这就像华盛顿的“繁文缛节”和狄更斯笔下的“拖拉衙门”[注]一样——只有理论，没有成效。

当“阿斯特豪斯”首次在纽约开业时，它无疑是这个国家最好的酒店。经营者之前已经在欧洲有过丰富的酒店业经验，酒店老板也因酒店各个部门的严格制度而感到非常自豪。每当晚上十二点一到，四处还有一些客人逗留，其中一位经营者就会说，“约翰，拉铃”；两分钟之内，六十名服务员每人提着两个水桶出现在大厅。酒店老板会向客人解释说，“这，就是我们的火警警铃；你们住在这里非常安全；我们会按部就班地做好一切。”这是在克罗顿供水系统被引进纽约之前。但酒店制度有时过于死板。有一次，在酒店里客人云集的时候，其中一名服务员突然感到不适，虽然酒店内当时共有五十名服务员，但酒店老板认为必须全员到齐，否则会破坏他的“制度”。就在晚餐时间之前，他冲下楼梯并喊道：“肯定还有另外一位服务员，我缺一个服务员，谁能做？”他当时正好看到了那个爱尔兰“擦鞋匠”。“派特，”他说，“洗洗你的手和脸；穿上那条白围裙，五分钟内到餐厅来。”派特按要求出现后，酒店老板说道：“派特，你现在站在这两把椅子后面，伺候坐在这两把椅子

上的绅士；你之前做过服务员吗？”

“我知道服务员该做的一切，但我没做过。”

就像那位爱尔兰领航员一样，有一次当船长觉得他已经严重偏离了航道的时候，问他：“你肯定你知道自己在做什么吗？”

派特回答说：“当然，我清楚航道里的每一块石头。”

就在这时，“砰”的一声，船撞到了石头上。

“天啊，这不就是是其中一块‘石头’吗。”领航员继续说道。但现在回到餐厅。“派特，”酒店老板说，“在这里，我们做一切事情都要有条理。首先，你必须给客人们上一碗汤，等他们用完了，再问他们接下来想吃什么。”

派特答道：“哦！我知道了，一切按条理来。”

客人们很快就到了。汤就放在他们面前。派特的其中一位客人喝了汤；但另外一位根本就没有注意到这碗汤。他说：“服务员，把这个碗收走，再给我来份鱼。”派特看了看那碗动都没有动过的汤，想起了老板关于“有条理”的命令，于是回答说：“你先把这碗‘汤’喝了再说！”

这当然就和“条理”的真正含义完全背离了。

---

1. “拖拉衙门”出自狄更斯小说《小杜丽》，19世纪末英国政府办事效率极低，因此产生了“拖拉衙门”这个问题。

读报纸

记得要订一份消息可靠的报纸，这样才能透彻了解世界各地发生的事情。不看报纸，便与世界脱轨了。在如今这个电报和蒸汽机的时代，各个领域都有许多重要的发明和改革，不读报纸的人，很快就会发现他自己和他的生意备受冷落，无人问津。

谨防“不熟悉的行业”

有时我们会看到，获取了财富的人突然一下就变穷了。在许多情况下，这是由于自我放纵、赌博或者其他恶习所致。通常也是因为他们跨到了“不熟悉的行业”。当一个人通过主业变得富有后，有人告诉他有个大生意，能让他一次赚几万美元。他的朋友们不断地怂恿他，告诉他，他天生就是个幸运的人，他能够点石成金。如果这时他忘记自己的节约习惯、正直品德，开始忽视曾给他的人生带来成功的行业，听从这些充满迷惑性的建议，他会说：

“我投两万美元。我一直很幸运，我的好运很快就能给我带来六万美元。”

几天很快过去了，他发现必须再投入一万美元，而不久之后还有人告诉他“没什么问题”，但因为有些事情没有预料到，需要他再投入两万美元，然后就能迎来巨大的收获；但就在一切还没有实现时，泡沫破裂了，他失去了他所拥有的一切。这时他才知道他一开始就应该知道的教训：无论一个人在自己的行业中多么成功，当他进入到另一个他完全不熟悉的行业后，他就像被剪去了头发而失去力量的大力士参孙一样，与常人无异了。

如果一个人有很多钱，他应该拿出一部分投资那些有希望成功的项目，以及可能有益于全人类的事情；但投资金额要适当，绝不要把资金投入并不了解的行业，这样会危及通过正当途径赚来的财富。

无抵押，不担保

我认为，除非能够负担，或者你并不在乎，那么没有适当的抵押品，永远不要为任何人作抵押或担保，即使那人是自己的父亲或兄弟。假设有个人身价两万美元，并且从事蒸蒸日上的制造或商品贸易；而你已退休，靠存款维持生计；这个人来找你并告诉你说：

“你知道我身价两万美元，没有负债；如果我有五千美元现金，我就可以大批量进货，在几个月内让我现在的资产翻倍；你愿意为我担保吗？”

你想他身价两万美元，而你为他担保并不需要承担风险；你想要帮助他，于是在没有抵押的情况下便签上了自己的名字。不久之后，他给你看那笔有你背书的担保已经撤销，告诉你他“在这单生意中赚到了预期的利润”，这很有可能是真的。你觉得自己做了件好事，这种想法让你感到高兴。而不久之后，同样的事情再次发生，你也再次同意了；你内心已经有了这样的印象：为他担保不需要抵押，非常安全。

但问题在于，这个人赚钱太容易了。他只需要带着有你担保过的票据去银行贴现，便可以拿到现金。他不费吹灰之力就拿到了钱，自己没有遇到任何麻烦。现在出苦果了。他看到了一个他老本行之外的投机机会。只需要一万美元的短期投资。在银行票据到期之前，他又来找你了。他把一张金额为一万美元的票据放在你面前，你顺手签下了自己的名字。你坚信你的朋友富有责任感并且值得信任；你为他担保是“理所当然的事”。

但不幸的是，这次投机买卖并未在预期日期前结束，必须在到期前再贴现一万美元。但是在这次的票据到期前，投机买卖已经彻底失败，

所有钱都损失了。这个失败者会告诉他的朋友（担保人）他已经损失了一半的家产吗？绝对不会。他甚至提都不会提自己参与了投机。但他很兴奋，因为投机心理已经控制了他；他看到了别人用这种方法赚了很多钱（我们很少听说失败者的事），而且和其他投机者一样，他“要从丢失钱的地方再把钱找回来”。于是他又试了一次投资。而对你来说，签字担保已经成为习惯，每一次失败后，无论他想要的金额是多少，他都能够拿到你的签名去担保。最后你发现，你的朋友亏掉了他自己的和你的所有财产。你无法接受这种打击和悲痛，你说“这太可怕了，我的朋友毁了我”，但是，你还应该说的是，“我也毁了他”。如果刚开始时你说的是，“我同意你的要求，但没有足够的抵押，我绝不担保”，他可能就不会走到现在这一步，也绝不会放弃自己的本行。所以说，无论何时，一个人得到金钱易如反掌都是一件非常危险的事，这可能会让他们参与到危险的投机买卖中，甚至干出更危险的事。所罗门曾说过：“为外人作保的，必受亏损。”

所以，刚开始经商的年轻人，要通过让他赚钱来了解金钱的价值。当他真正了解了金钱的价值，才能在他人的帮助下顺利进行创业，但要谨记的是，太容易得到金钱的人，通常不会成功。必须要通过艰苦努力来得到第一桶金，有时甚至要作出些牺牲，才能够领会到金钱的价值。

要做广告

我们所有人，或多或少都要依赖公众的支持。我们都要和公众做生意——律师、医生、鞋匠、艺术家、铁匠、杂耍演员、歌剧演员、铁路公司董事长和大学教授。和公众做生意的人一定要细心，要提供可靠、真实并且令人满意的商品。当你有一件产品，你认为顾客会喜欢，而且当他们尝试后，他们觉得值这个价钱，你就要让客户知道你有这款商品。做广告时要展示商品的良好状态或其他优点，因为很显然，如果一个人有如此之好的商品待售，而却没有人知道，那样是得不到回报的。在我们国家，几乎每一个人都读报纸，而且发行和流通的各类报纸达到五千种，二十万份，如果不利用这个渠道向公众做广告，极其不明智。一份报纸进入一个家庭后，一家之主和他的妻儿都会阅读；因此，在你照料自己的日常生意时，将有成千上万的人看到你的广告。可能还有许多人是在你睡觉时看到的。整个人生哲学就是，先“播种”，后“收获”。这是农民的做法；他们种植土豆和玉米，是先播下种子，然后去做别的事情，等到成熟时再来收割。农民绝不会先收割再播种。这个原则也适用于各种行业，尤其是做广告，更能够体现这一原则。如果一个人有一种货真价实的商品，没有任何比向公众“播种”更有利于收获的方式了。当然，前提是他的商品非常好，一定能够让顾客满意；任何假货都不可能永远成功，因为顾客要比很多人想象中更加聪明。男人也好，女人也罢，都是自私的，我们都愿意花最少的钱买到最好的商品，也能找到最划算的地方去买东西。

你也许能为假货做广告，并引诱许多人去购买一次，但他们会指责你是骗子，你的生意也会逐渐走向衰败，让你因此而一贫如洗。这个说法是对的。很少有人能够利用偶尔光顾的顾客获得成功。你最需要的是经常回购的老顾客。一个人曾对我说：“我尝试过做广告，但并没有获

得成功，但是我的商品很好啊。”

我回答说：“我的朋友，通常都会存在例外。但你是怎么做广告的？”

“我在一份周报上登过三次广告，每次花费1.5美元。”我答道：“先生，做广告就像学习一样——‘一点点是很危险的！’”

一位法国作家说：“一个普通的广告，报纸读者第一次看到不会注意；第二次看到会注意，但不会读其中的内容；第三次看到会读内容；第四次看到会看价格；第五次看到会把内容念给他的妻子听；第六次看到已经准备购买了；第七次看到会直接购买。”你做广告的目的是让公众了解你要卖的商品是什么，如果你没有勇气一直做广告，直到信息传递出去，那么之前所有的广告费都白花了。这就像一个人告诉一位绅士说，如果他愿意给自己十美分，自己就可以省下一美元。绅士惊讶地问：“我给你这么少的钱，怎么会有这么大的帮助呢？”“我今天早晨（这个人打着嗝说）下定决心要喝醉，为此我已经把我唯一的一美元花掉了，但并没有醉。再有十美分可以买到的威士忌就能喝醉了，这样我就省下已经花掉的那一美元了。”

所以，在公众了解你是谁、你是做什么的、你卖的是什么商品之前，必须要不断地做广告，否则之前投入的广告费就打了水漂了。

有些人在撰写引人注目的广告上非常有天分，能够写出第一眼就能吸引读者注意的广告。当然，这给广告客户提供了极大的便利。有时只需要一个独一无二的广告语或者橱窗里一个奇妙的陈列，就能让一个人大受欢迎。最近，我在一家商店门前的人行道上看到一张广告牌，上面清楚地写着：

“不要看背面”

我当然看了，所有其他人也看了，我了解到这个人利用这种方式第一次就吸引到大众对他的关注，之后再好好利用他的顾客。

帽商葛宁在一场拍卖会上以225美元的价格买下了珍妮·林德[注]第一场演唱会的门票，因为他知道这对他而言是一次非常好的广告机会。“出价人是谁？”拍卖人在城堡花园卖出这张票时问。“帽商葛宁，”有人回答说。在这里——人生的最高点上，有成千上万来自第五大道和偏远城市的人。“帽商‘葛宁’是谁？”人们大声问。他们之前从未听说过他。第二天早上，从缅因州到德克萨斯州，报纸和电报开始报道这件事情，有500万到1000万人知道了珍妮·林德第一场演唱会的门票在拍卖会上拍卖出的票价共计两万美元，而其中的一张票以225美元的价格卖给了“帽商葛宁”。整个国家的人都不自觉地摘下帽子，看看他们头上戴的是不是“葛宁”牌帽子。在爱荷华州的一个小镇上，邮局的人群中有个人的帽子是“葛宁”牌的，他得意地展示那顶帽子，虽然那顶帽子看着非常旧，价值不到两美分。“啊，”一个人惊呼，“你有一顶真正的‘葛宁’牌帽子，你真幸运。”另一个人说，“快把这顶帽子挂起来吧，说不定会成为你们家的传家宝呢。”人群中还有一个人似乎非常羡慕他能有这个好运，说：“来，给我们大家一个机会，把你的帽子拿来拍卖吧！”他这样做了，并且以9.5美元的价格当做纪念品卖了出去！葛宁先生得到了什么呢？在头六年里，他每年多卖出了一万顶帽子。其中十个中有九个购买者可能都是出于好奇心，但却发现自己买到的帽子物有所值，于是变成了他的常客。这个新奇的广告先吸引了人们的注意，接着葛宁制作的帽子质量很好，顾客还会再次购买。

现在我不是说每个人都应该像葛宁先生那样做广告。我的意思是如果一个人有商品要出售，自己不想办法做广告，难道要指望有一天州长来帮他做吗？我也不会说每个人都应该在报纸上做广告，或者真的去使用“打印机墨水”。相反，虽然大多数情况下广告必不可少，但医生和牧师，有时律师和其他职业的人也能够用其他方式吸引大众。但很显然，他们必须在某些领域有名气，否则如何得到支持？

1. 珍妮·林德（1820年-1887年）是瑞典著名女高音歌唱家，被人们称呼为“瑞典夜莺”。

对待顾客礼貌友善

优雅和礼貌是最好的商业投资。如果你或者你的员工对待老顾客粗鲁无礼，那么超大店面、镏金招牌和闪闪发亮的广告都是没用的。事实是，越友善、宽厚的人，顾客对他也就越慷慨。“善生善，恶生恶”。从长远来看，收最少的钱，提供数量最多质量相应较高的商品（仍为自己留出利润）一般是最成功的方式。由此我们得出一条黄金法则：“你想要别人怎样待你，你就要怎样待人。”如果你始终让顾客觉得你用最少的回报为他们提供最好的商品，他们待你会比你待他们更好。但如果一个人总是和顾客讨价还价，表现得似乎再也不想见到他们，顾客不会误会他的意思的——他们再也不愿意以顾客身份登门了。没有人喜欢花钱买不开心。

有一次，我博物馆里的一位招待员告诉我，他打算在演讲室里那个人出来时用鞭子抽他。

“为什么？”我问。

“因为他说我不是个绅士。”这个招待员回答。

“别放在心上，”我回答说，“他付了钱的，而且你抽他也不能让他承认你是绅士。我可不想失去一位顾客。如果你拿鞭子抽了他，他永远都不会再来我们博物馆了，而且还会让他的朋友们跟他去别的地方消遣，你看，那样的话我该多失败啊。”

“但他侮辱了我。”招待员咕哝着说。

“没错，”我答道，“如果他是博物馆的主人，而你是付钱的参观

者，你是有理由怨恨他的，但现在他是付钱的人，而我们是收钱的人，所以你必须忍受他的无礼。”

招待员笑着说，道理的确如此；但他补充说，如果他受辱可以提高我的利润，他应该得到加薪。

要做慈善

人当然应该做慈善，因为这不仅是责任，也是一件乐事。但即使有相关政策，如果没有更好的激励措施，你也会发现慷慨大方的人会提供赞助，而利欲熏心、毫无慈悲心的吝啬鬼们则总是能逃避责任。

所罗门说："有施散的，却更增添。有吝惜过度的，反致穷乏。"当然，唯一真正的慈善发自内心。

最好的慈善是帮助那些愿意自助的人。不调查申请人是否适合就盲目施舍，从各个层面来说都不是一件好事。但应该寻找并悄悄帮助那些努力为自己拼搏的人，这才是"有施散的，却更增添"的慈善精神。但是不要这样行善：给一个饥肠辘辘的人送出祷告而不是土豆，送出祝福而不是面包。人得吃饱了才更容易相信基督教的祷文。

管住自己的嘴巴

有些人有个很蠢的习惯，泄露商业机密。如果赚到了钱，他们喜欢告诉邻居们是怎么赚到的。这样做不仅没有半点好处，还时常要蒙受损失。对你的利润、希望、期待和目的，半句话都不要说。和交谈一样，这一原则也适用于书信。靡菲斯特[1]说：“永远不要写信，也不要毁掉一封信。”生意人写信是避免不了的，但应该注意信的内容。如果你正不断地赔钱，尤其不要告诉其他人，否则会连声望都丢了。

---

1. 靡菲斯特歌德所著《浮士德》中的魔鬼。

保持诚实

诚实比钻石或者红宝石更加珍贵。老守财奴对他的儿子们说："去赚钱吧；如果可以的话，就老老实实地赚；但无论怎么样，一定要赚到钱。"这个建议不仅极其邪恶，而且非常愚蠢：就是在说："如果你觉得诚实地赚钱太难，而用欺骗的方式能够轻松赚到钱，那就这样去做吧。"可怜的傻瓜！殊不知人一生中最难的事情就是通过欺骗赚钱！殊不知我们的监狱里住满了试图遵循这个建议的人；即使暂时不会被发现，一旦骗人的把戏被戳穿，几乎每一条通往成功的道路都永远向他关闭了。大众知道如何恰当地避开正直品格受到质疑的人。如果我们怀疑一个人"缺斤少两"，无论他多么礼貌、和蔼、随和，我们都没有人敢和他做生意。绝对诚实，不仅是所有成功（经济上）的基石，在所有其他的方面也是一样。坚定不移的诚实是无价的，它能够给人带来平和与快乐——这是无论多少金钱、马匹和土地都换不来的。一个绝对正直的人，即使非常贫穷，也会拥有在整个社区任他差遣的财富——所有人都知道，如果他承诺归还所借的东西，他绝不会食言。一个人如果找不到保持诚实的理由，就算是从自身利益出发，也会发现，富兰克林的格言永远不会错，"诚实才是上策"。

发财并不一定等于成功。"有很多富有的可怜人"，也有很多诚实和虔诚的人，他们从未拥有一些富人一周之内就浪费掉的金钱，但他们远比那些违反伦理道德的人更加富有，更加快乐。

过度的金钱崇拜，无疑是"万恶之源"，但如果使用恰当，金钱本身不仅是"家里一个非常便利的工具"，也能够为人类带来满足和幸福，因为拥有金钱的人可以扩大人类幸福和人类影响的范围。对财富的渴望非常普遍，但如果拥有金钱的人承担起职责，让财富成为人类的朋友，没

有人会说渴望财富是不光彩的行为。

赚钱的历史，不仅是商业性的历史，也是一部文明的历史；贸易繁荣的地方，艺术和科学也会硕果累累。实际上，金钱的获得者通常也是捐助者。我们的教育和艺术机构、院校、学院和教堂大多都受惠于他们。没有理由反对对金钱的渴望或占有，虽然说有时也有一些守财奴只为聚藏财富而守财，只想把自己所能得到的一切握在自己手中。就像宗教之中也有伪君子，政治上也有煽动家一样，掌握财富的人中间也有守财奴。然而这些守财奴只是例外。在这个国家，当我们发现又可恶又绊脚的守财奴时，我们要记得，美国不实行长子继承法，在自然规律下，时间一到，这些囤积起来积满灰尘的财富，又会散开，造福人类。因此，我衷心地劝告各位一句，赚钱要实诚，否则就不赚，因为莎士比亚就如实说过：“钱财、资本和知足，是人们不可缺少的三位好朋友。”